

المعهد العربي للتخطيط بالكويت
Arab Planning Institute - Kuwait
منظمة عربية مستقلة

جسر التنمية

تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات

سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية
العدد الثالث والتسعون - مايو/ أيار 2010 - السنة التاسعة

أهداف «جسر التنمية»

إن إتاحة أكبر قدر من المعلومات والمعارف لأوسع شريحة من أفراد المجتمع، يعتبر شرطاً أساسياً لجعل التنمية قضية وطنية يشارك فيها كافة أفراد وشرائح المجتمع وليس الدولة أو النخبة فقط. كذلك لجعلها نشاطاً قائماً على المشاركة والشفافية وخاضعاً للتقييم وللمساءلة.

وتأتي سلسلة «جسر التنمية» في سياق حرص المعهد العربي للتخطيط بالكويت على توفير مادة مبسطة قدر المستطاع للقضايا المتعلقة بسياسات التنمية ونظرياتها وأدوات تحليلها بما يساعد على توسيع دائرة المشاركين في الحوار الواجب إثارته حول تلك القضايا حيث يرى المعهد أن المشاركة في وضع خطط التنمية وتنفيذها وتقييمها من قبل القطاع الخاص وهيئات المجتمع المدني المختلفة، تلعب دوراً مهماً في بلورة نموذج ومنهج عربي للتنمية يستند إلى خصوصية الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمؤسسية العربية، مع الاستفادة دائماً من التوجهات الدولية وتجارب الآخرين.

والله الموفق لما فيه التقدم والإزدهار لأمتنا العربية،،،

د. عيسى محمد الغزالي
مدير عام المعهد العربي للتخطيط بالكويت

المحتويات

تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة : الخصائص والتحديات

إعداد : د. رياض بن جليلي

أولاً : مقدمة

يرى كثير من المعنيين بالشأن التنموي أن تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتشجيع إقامتها هي من أهم روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول بشكل عام، والدول النامية بشكل خاص، وذلك باعتبارها منطلقاً أساسياً لزيادة الطاقة الإنتاجية، والمساهمة في معالجة مشكلتي البطالة والفقر من ناحية أخرى. ولذلك أولت دول كثيرة هذه المنشآت إهتماماً متزايداً، وقدمت لها العون والمساعدة بغية تعزيز قدرتها على الصمود أمام المنافسة المحلية والدولية. ويأتي الاهتمام المتزايد بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، لأنها بالإضافة إلى قدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة، يقل حجم الاستثمار فيها كثيراً بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة، كما أنها تشكّل ميداناً لتطوير المهارات الإنتاجية والإدارية والفنية والتسويقية، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل.

ولمواكبة التطورات التي طرأت على مجال التقدم التقني السريع خاصة في مجال تقنية المعلومات والاتصالات، إلى جانب انخفاض تكاليف النقل وتزايد المنافسة الدولية، فقد شهد مجال تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في السنوات الأخيرة تحولاً ملحوظاً نحو موضوع القدرة التنافسية لهذه المنشآت. ففي يونيو من عام 2000، حضرت حكومات العديد من الدول المتقدمة والنامية مؤتمر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية للوزراء المسؤولين عن المنشآت الصغيرة والمتوسطة ووزراء الصناعة. وتناول المؤتمر موضوع تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي: الاستراتيجيات والسياسات. وقد توصل المؤتمر إلى ميثاق بولونيا حول سياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة (Bologna Charter on SME Policies) الذي أقرته سبعون وأربعين دولة، بما فيها الجزائر، ومصر، والمغرب، وتونس.

ثانياً : تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة و أهميتها

لا يوجد تعريف محدد وموحّد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. فكلمة صغيرة ومتوسطة هي كلمات لها مفاهيم نسبية تختلف من دولة إلى أخرى ومن قطاع لآخر و من فترة زمنية إلى أخرى حتى داخل الدولة الواحدة. ويتم تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة إعتماداً على مجموعة من المعايير منها عدد العمال، و حجم رأس المال، أو خليط من هذين المعيارين معاً، وهناك تعريفات أخرى تقوم على استخدام حجم المبيعات أو حجم الأرباح الصافية المحققة والقيمة المضافة. فنجد على سبيل المثال أن إدارة المؤسسات الصغيرة الأمريكية تحدد حجم رأس المال لكل وحدة من هذه المؤسسات بما لا يتجاوز 9 مليون دولار. وعدد العمال بما لا يزيد عن 250 عاملاً. أما في المملكة المتحدة فيشترط

ألا يزيد حجم رأس مال المؤسسة عن 2.2 مليون جنيه إسترليني وألا يزيد عدد العمال فيها عن 50 عاملاً. أما البنك الدولي فيعرّف المنشآت الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال وتعتبر المنشأة صغيرة إذا كانت توظّف أقل من 50 عاملاً.

يعتبر تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة من أحد العوامل الأساسية لوضع سياسات وتشريعات وبرامج وخدمات جيدة لهذا القطاع، كما أنه شرط أساسي لبناء قواعد بيانات متسقة وموثوق بها ويمكن تحليلها، وذلك لمساعدة كل الأطراف المعنية بالشأن التنموي عمومًا و بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة بالخصوص في فهم هذه المنشآت وتقييم أثر التغيرات الخاصة ببيئة العمل عليها من خلال إجراء المشاورات ووضع الحلول الملائمة.

وتجدر الإشارة إلى أن استخدام عدد العمال كمعيار لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة يمتاز بعدد من المزايا أهمها:

1. تسهيل عملية المقارنة بين القطاعات والدول.
2. الاعتماد على معيار ثابت وموحّد، خصوصاً أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها مباشرة وتغيرات أسعار الصرف.
3. يتسنى لمعظم دول العالم جمع المعلومات حول هذا المعيار.

وبناءً على هذا المعيار، يتباين تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة في الدول العربية تبايناً كبيراً. ففي اليمن، على سبيل المثال، تعد المنشأة صغيرة عندما يتراوح عدد العاملين فيها بين 4 و 9 عمال، وتعد كبيرة عندما يزيد عدد العاملين فيها عن 10 عمال. وفي الأردن، تعد المنشأة صغيرة عندما يتراوح عدد العاملين فيها بين عاملين و 10 عمال. وتعد متوسطة عندما يتراوح عدد العاملين فيها بين 10 و 25 عاملاً. وفي الجزائر تعرّف المنشأة الصغيرة بأنها تلك التي تشغّل من 10 إلى 49 عاملاً وتحقق رقم أعمال (رأس مال) أقل من 200 مليون دينار أو لا تتجاوز حصيلتها السنوية (عوائدها) 100 مليون دينار. أما المؤسسة المتوسطة فإنها تلك التي توظّف بين 50 إلى 250 عامل ويكون رقم أعمالها بين 200 مليون و 2 مليار دينار جزائري أو تكون إجمالي حصيلتها السنوية ما بين 100 مليون و500 مليون دينار جزائري.

وتلعب المنشآت الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في الاقتصاديات المتقدمة والنامية، وتقاس أهميتها بمؤشرات عديدة منها نسبة مساهمتها في الاقتصاد الوطني في الميادين التالية:

- العمالة الموظفة.
- العدد الإجمالي للمنشآت.
- الناتج المحلي الإجمالي.
- القيمة المضافة المحققة.
- التركيب التكاملي للنسيج الاقتصادي.

إن تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بين الدول تعتبر مهمة معقدة، حيث أن هذه المنشآت ليست مفهومًا مطلقًا ولكنها مفهومًا نسبيًا، حيث أن معايير تعريف نطاق أو حجم الأعمال يختلف من دولة لأخرى كما أن الكثير من الدول تستخدم أكثر من مؤشر في آن واحد.

فحسب مصادر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، تستأثر المنشآت الصغيرة والمتوسطة (أي تلك التي لا يزيد عدد العمالة فيها عن 250 عامل) بأهمية بالغة في الاقتصاد العالمي، لكونها المصدر الرئيسي للديناميكية، والابتكار والمرونة الاقتصادية.و تمثل هذه المنشآت أكثر من 95% من مجموعة المنشآت وتستوعب تلثي اليد العاملة. ويبرز الجدول رقم (1) مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التقدم الاقتصادي في الاقتصاديات المتقدمة والانتقالية.

جدول رقم (1) دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المتقدمة والانتقالية في بداية الالفية

الدولة	النسبة من اجمالي المنشآت (%)	نسبة العمالة الموظفة (%)	المساهمة في القيمة المضافة الإجمالية (%)
الولايات المتحدة الامريكية	85	54	37
اليابان	98	69	51
ألمانيا	99<	60	52
المملكة المتحدة	99<	53	50
فرنسا	99<	61	53
كوريا	98	71	46
الصين	99<	74	60
الهند	95	80	80
اندونيسيا	100	100	63.1
ماليزيا	95	41	26

المصدر:

Eurostal – OECD Manual on Business Demography Statistics 2007
UNIDO International Yearbook of Industrial Statistics, 2002.

رغم أهمية الدور التنموي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في كل الدول العربية، فإنه لا توجد بيانات دقيقة عن هذا النوع من المنشآت بحسب حجمها ونشاطها الاقتصادي إلا في عدد محدود من هذه الدول. يوضح الجدول رقم (2) بنية القطاع الصناعي في دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس، والمغرب) حسب فئات الحجم.

جدول (2) بنية القطاع الصناعي في دول المغرب العربي الثلاث (الجزائر، تونس، والمغرب) حسب فئات الحجم

الدولة	نسبة المنشآت (%)			
	أقل من 10 عمّال	10-49 عاملاً	50-199 عاملاً	200 عاملاً فأكثر
الجزائر 1991	92,4	6,3	0,7	0,6
تونس 1999	36,8	37,4	23	2,8
المغرب 1999	36	38	18	2

وتعتبر المشروعات الصغيرة والمتوسطة النمط الغالب للمشروعات في كل الدول العربية الأخرى. ففي مصر تمثل هذه المشروعات أكثر من 99% من مشروعات القطاع الخاص، وتوفر فرص عمل لقاعدة عريضة من قوة العمل المصرية تقدّر بحوالي ثلث القوة العاملة، وتتراوح مساهمتها ما بين 25% و40% من الناتج المحلي الإجمالي (الأسرج، 2007). هذا وتجدر الإشارة إلى أن حوالي 83,6% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة تنتمي إلى القطاع الغير رسمي حسب آخر بيانات توافرت لسنة 1998 (وزارة التجارة الخارجية، 2003). وفي سوريا، يساهم القطاع الصناعي الخاص بنسبة 62% من الناتج المحلي الإجمالي، ويساهم بما يزيد عن 34% من إجمالي الاستثمارات و56% من الصادرات. وتشير الإحصاءات إلى أن 96% من المشروعات الخاصة هي مشروعات فردية، وأن 63% من هذه المشروعات لديها أقل من 5 عمّال و0.4% منها فقط يزيد عدد العمالة فيها عن 50. وبهذا يمكن اعتبار أن جميع منشآت القطاع الخاص تعتبر صغيرة ومتوسطة وذات ملكية فردية. و تشغّل هذه المشروعات حوالي 73% من القوى العاملة. وبالإضافة لذلك، فإن هناك قطاعاً كبيراً غير رسمي يقدّر بنسبة 40% من مجمل الناتج الصناعي الخاص، كما يقدّر حجم اليد العاملة التي يشغّلها هذا القطاع بحوالي 52% (عوكي، 2007). وفي الأردن تمثّل المنشآت الصغيرة والمتوسطة الأغلبية العظمى من النشاط الاقتصادي الخاص، وتشير الإحصائيات إلى أن هذه المنشآت تستحوذ على أكثر من 99% من المنشآت العاملة في الأردن، علماً بأن 92% من المنشآت لا يتجاوز عدد العمّال فيها 9 (الحاج حسن، 2007).

ثالثاً: خصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة

هناك مجموعة من الخصائص والسمات التي تشترك فيها المنشآت الصغيرة والمتوسطة وُتكسبها طبيعة خاصة رغم تعدّد مجالات النشاط وتنوّع النظم الإنتاجية واختلاف الأُطر التنظيمية لمكوناتها الفرعية، ويمكن إجمال هذه الخصائص في ما يلي (حسين عبد المطلب الأسرج 2007):

هناك مجموعة من الخصائص والسمات التي تشترك فيها المنشآت الصغيرة والمتوسطة وُتكسِبها طبيعة خاصة رغم تعدّد مجالات النشاط وتنوّع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية لمكوناتها الفرعية، ويمكن إجمال هذه الخصائص في تلك المرتبطة بالملكية والإدارة والتنظيم من ناحية و في الخصائص المرتبطة بالتعامل في الأسواق من ناحية أخرى.

الخصائص المرتبطة بالملكية والإدارة والتنظيم:

يغلب على المنشآت الصغيرة و المتوسطة في معظم الدول النامية نمط الملكية الفردية، حيث تكون المنشأة مملوكة لفرد واحد – وفي بعض الأحيان – تكون الملكية عائلية يشترك فيها أفراد الأسرة، وذلك على نقيض الحال بالنسبة للمنشآت الكبيرة التي تكون مملوكة لشركات سواء شركات أشخاص أو شركات أموال. و يترتب عن ذلك ارتباط الإدارة ارتباطًا وثيقًا بالملكية، حيث يكون مالك المنشأة هو مديرها في نفس الوقت، مما يكسبها المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات والتكيّف مع المُستجدات، كما يمنحها صفة الاستقلالية في الإدارة، وذلك على نقيض المنشآت الكبيرة التي تأخذ شكل الشركات المساهمة، إذ يؤدى الفصل

بين الملكية والإدارة في هذه الشركات إلى تعدّد أهداف المنشأة واحتمال تبّنى مجلس الإدارة لدوال منفعة إدارية خاصة، مع تأثرهم بالقرارات الرئيسية الصادرة من الجمعية العمومية.

وتختلف وظائف المدير المالك في المنشأة الصغيرة و المتوسطة عن وظائف المدير في المنشأة الكبيرة، حيث يقوم صاحب المؤسّسة الصغيرة بعدّة أدوار في وقت واحد، فهو يلعب دور المستثمر الساعي للربح، ودور العامل الذي يتمتع بمهارات فنية عالية تدفعه إلى الاهتمام بالجودة والتطوير والنمو المستمر، كما يجمع صاحب المنشأة بين وظائف الإدارة والتخطيط والتنسيق والرقابة والبيع والشراء والصيانة والحسابات، مع ملاحظة تفاوت أولوية هذه الوظائف حسب خبرته في كل منها واهتماماته واستعداده الشخصي للاضطلاع بها.

ويؤدى سيادة نمط المدير المالك للمنشأة الصغيرة و المتوسطة مع بساطة الهيكل التنظيمي للمنشأة وسهولة التأسيس وإجراءات العمل إلى سرعة تدّفق المعلومات والتقارب والاحتكاك المباشر بين العاملين وبين المنشأة والأطراف الخارجية المتعاملة معها سواء الموردين أو الوسطاء أو العملاء، مما يدعّم العلاقات الشخصية للمنشآت في المحيط الخارجي.

الخصائص المرتبطة بالتعامل في الأسواق: من حيث سوق العمل، تعتمد المنشآت الصغيرة و المتوسطة بدرجة ملحوظة على العمالة غير الأجرية، حيث يزاول صاحب المنشأة العمل بنفسه مع الاستعانة بأفراد أسرته وبعض الأقارب. ويبرز ذلك بوضوح في مجال نشاط المزارع الصغيرة وتجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوّعة، كما يكثر الاعتماد على العمالة الموسمية والمؤقتة، وكذلك تشغيل الصبية وصغار السن. وكثيرًا ما يجرى تشغيل العمالة دون ارتباطات تعاقدية ملزمة للطرفين ودون الالتزام بإبلاغ المؤسّسات الحكومية المعنيّة، مثل مكاتب العمل ومؤسّسة التأمينات الاجتماعية، مما يُكسِب صاحب العمل حرية وسلطة مطلقة في التعيين والفصل. وتزداد هذه السلطة كلما كان سوق العمل يعانى من فائض في العرض ومن انتشار البطالة الصريحة، كما تقوى سلطة مالك المنشأة في التوظيف في حالة عدم استقرار الأوضاع القانونية للعاملين.

في ما يخص سوق رأس المال، تعتمد المنشآت الصغيرة و المتوسطة بدرجة كبيرة على مواردها الذاتية في تمويل النشاط، سواء في مرحلة التأسيس أو في مرحلة التشغيل. وعادة ما تتمّثل مصادر هذه الأموال في المدخرات الشخصية أو الميراث أو حصيلة بيع أصول مملوكة كأراضي أو عقارات. ويجرى في بعض الأحيان تدبيرجانب من الاحتياجات عن طريق الاقتراض من بعض أفراد الأسرة أو الأصدقاء الذين تربطهم صلات قوية مع صاحب المنشأة.

وفي ما يختص بمكوّنات رأس المال المستثمر في قطاع الأعمال الصغيرة و المتوسطة، يلاحظ ما يلي:

- إنخفاض نسبة رأس المال الثابت لجملة الاستثمار، بسبب صغر حجم النشاط وبساطة ومحدودية أدوات الإنتاج.
- زيادة نسبة المخزون السلعي وخاصة الخامات لجملة رأس المال العامل، ويرجع ذلك لطبيعة النشاط وللحاجة إلى توفير خامات بصفة مستمرة لضمان انتظام التشغيل.

- إنخفاض نسبة النقدية المتاحة للتمويل الجاري لرأس المال العامل، بسبب ضعف السيولة النقدية والحاجة المستمرة لتمويل شراء الخامات ومستلزمات التشغيل.
- إرتفاع الكثافة العمالية – أي نسبة العاملين لجملة رأس المال المستثمر، وذلك بسبب بساطة تقنيّات الإنتاج والاعتماد على خامات ومستلزمات تشغيل محلية رخيصة نسبيًا، فضلا عن إختلال أسواق العمل ورأس المال، مما ينعكس على تكلفة الأجور مقارنة بتكلفة إستخدام الأصول الثابتة. وهذه تعد ميزة هامة من منظور التوظف بالنسبة للدول النامية المكتظة سكانيًا، والتي تعانى من مشكلة فائض عرض في سوق العمل ومن ندره نسبية في رأس المال.

وتعتمد المنشآت الصغيرة و المتوسطة على الخامات المحلية، وتحصل عليها إما من المنتجين مباشرة في حالة القرب من مراكز الإنتاج، أو من الموردين والوسطاء في الأسواق. ونظرًا لضعف القدرة التمويلية لهذه المنشآت وافتقارها إلى السيولة، فإنها عادة ما تلجأ إلى الشراء بالأجل وطلب كميات محدودة وبصفة غير منتظمة حسب أحوال السوق، مما يؤثر على انتظام العملية الإنتاجية وعلى مستوى جودة المنتج الذي يتأثر بدوره بانخفاض نوعيات الخامات المستخدمة، باستثناء حالات التعاقد من الباطن التي يقوم بموجبها صاحب المنشأة الكبيرة بتزويد المنشأة الصغيرة بالكميات المطلوبة من الخامات بصفة منتظمة وبالجودة المناسبة لضمان سلامة المنتج النهائي ومطابقته للمواصفات.

كما تتميّز المنشآت الصغيرة و المتوسطة بالانتشار الجغرافي مما يساعدها على التعامل في الأسواق المحلية المحدودة التي لا تستطيع المنشآت الكبيرة أن تفي بطلباتها، حيث يؤدى صِغر هذه الأسواق إلى عدم إمكانية الاستفادة من وفورات الحجم سواء المالية أو الفنية. كما تنشط معاملات المنشآت الصغيرة في الأسواق التي يكون لها متطّلبات خاصة، مثل نوعيات معينة من السلع والخدمات تعتمد على الأذواق والمواصفات المحلية غير النمطية، والتي يمكن أن توّفرها المنشأة الصغيرة بكفاءة عالية. فضلا عما تقدّم، تبرز المنشآت الصغيرة و المتوسطة في مجال التعاقد من الباطن مع المنشآت الكبيرة بتصنيع بعض المكوّنات أو القيام ببعض المراحل العملية الإنتاجية اللازمة للمُنتج النهائي.

وتتصف أسواق المنشآت الصغيرة والمتوسطة بطبيعة تنافسية، نظرًا لحرية الدخول والخروج من النشاط ولتعدّد المنشآت الصغيرة العاملة، كما تزيد من حدّة المنافسة السوقية الوفورات التي تتمتع بها المنشآت الكبيرة بسبب كِبر الحجم وتقدّم الفنون الإنتاجية والتنظيمية، فضلا عن المزايا والتيسيرات التي تحظى بها من قِبل المؤسّسات الحكومية والنظم والسياسات الحمائية التي توّفرها لها الدولة. ولذلك، فإن محدودية الحصة السوقية للمنشآت الصغيرة تعد من السمات البارزة المميّزة لها مقارنة بغيرها من المنشآت، الأمر الذي ينعكس بدرجة كبيرة على حجم المبيعات ومعدّلات العائد من النشاط.

رابعاً: العولمة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة

هناك مصطلحان أساسيان يتكرر استخدامهما عند توصيف الوضع الاقتصادي العالمي الحالي، هما العولمة و اقتصاد المعرفة. فبالتوازي مع عولمة الشئون الاقتصادية بسبب عدة عوامل من أهمها ثورة تقنية المعلومات والاتصالات، وكذلك التخفيف من القيود التجارية على المستويين الوطني والدولي، فقد شهد العالم ارتفاعًا حادًا في الكثافة المعرفية بالأنشطة الاقتصادية مدفوعًا بثورة تقنية المعلومات والاتصالات وتسارع خطى التقدم التقني.

ففي ظل العولمة يتم تجزئة سلسلة القيمة بين عدة دول، ولم يعد الإنتاج ذاته يشكل بالضرورة جزءًا من الأنشطة الأساسية التي يجب تأديتها داخل الشركة الرئيسية. وفي ظل المنافسة المتزايدة، يغلب توزيع الإنتاج على منشآت وشركات خارجية في أكثر من دولة. ويسمح ذلك للشركات بالاستفادة من المزايا النسبية للدول المختلفة على نطاق عالمي، وتشمل هذه المزايا ضمن أشياء أخرى التمتع بمزايا تفضيلية في أسواق معينة، والعمالة الرخيصة، مما يسمح لتلك الشركات بالتركيز على أوجه كفاءتها الأساسية في مراحل سلسلة القيمة التي تعتمد على الكثافة المعرفية، حيث تتركز معظم القيمة. وقد استتبع ذلك تحول في الأساليب الإدارية نحو نظم إدارة الجودة، والتوحيد القياسي، والإنتاج في المواعيد المحددة. وقد صاحب ذلك تحول الطلب نحو القوة العاملة التي تتمتع بدرجة عالية من تعدد المهارات وارتفاع مستواها.

فحينما يتعلق الأمر بشبكات الإنتاج الدولية التي تنتج بضائع موحدة قياسيًا على نطاق واسع، فإن الشركات متعددة الجنسية تختار مواقع الإنتاج على أساس ارتفاع إنتاجية العمالة، وانخفاض الأجور وتكاليف البنية الأساسية، وهي مزايا نسبية يمكن فقدها بسهولة. وبينما تحتفظ الشركة متعددة الجنسية عمومًا بالمعرفة الفنية والتقنية لنفسها، فإنها تدخل في شبكة من العلاقات القائمة على التعاقد من الباطن، كي تستفيد من هذه المزايا النسبية. وتستلزم هذه الأساليب نظمًا جديدة لإدارة سلاسل القيمة التي تتطلب وجود شبكات بينية أكثر كفاءة بين الشركات والموردين، ونظمًا أفضل لإدارة الجودة، وقوة عاملة متعددة المهارات.

ومع تزايد تدويل الإنتاج وسلاسل القيمة، إكتسبت التجارة أهمية كبيرة في داخل سلسلة القيمة ذاتها. حيث تسبب تدويل الإنتاج في زيادة حادة في التجارة وفي المكون المستورد المباشر للصادرات أيضًا مقارنة بالقيمة المضافة. وأصبحت البضائع تنتقل عبر أماكن عدة قبل وصولها إلى المستهلك النهائي، كما أن إجمالي القيمة المسجلة للتجارة في مثل هذه المنتجات تجاوز قيمتها المضافة بهامش كبير. ومثلما شهد التاريخ انخفاضًا في شروط التبادل التجاري في المنتجات الأولية مقابل المنتجات المصنعة، فقد حدث ابتداء من منتصف سبعينات القرن الماضي انخفاض مضطرد في شروط التبادل التجاري في صادرات الدول النامية المصنعة. فقد أدى دخول الدول التي توجد لديها وفرة في العمالة الرخيصة إلى السوق العالمية إلى

تدهور مستمر في معدلات التبادل التجاري بالنسبة للصادرات المصنعة في الدول النامية. واستمرت المنتجات الأولية وتلك المعتمدة على الموارد الطبيعية في فقدان نصيبها من التجارة الدولية على مدار العقود العديدة الماضية، بينما استمرت المنتجات المعتمدة على المعرفة وليس على الموارد الطبيعية في دفع نمو الصادرات، مع المستويات المتغيرة للكثافة التقنية.

ففي حين كانت الأرض، والعمالة، ورأس المال هي العوامل الثلاثة الأساسية للإنتاج في الاقتصاد القديم، أصبحت الأصول المهمة في الاقتصاد الجديد هي المعرفة الفنية، والإبداع، والذكاء، والمعلومات. وصار للبحث العلمي و للذكاء المتجسد في التقنية عبر نطاق واسع من المنتجات أهمية تفوق أهمية رأس المال، أو المواد، أو العمالة.

ومن خلال هذه التطورات، فإنه يمكن التمييز بين طريقين رئيسيين للمنافسة:

1. الأسلوب الأول، هو الطريق التقليدي أو القدرة التنافسية القائمة على السعر، حيث يدخل المشاركون في منافسة سعرية حادة، وبالتالي في "سباق هدام نحو القاع. ويتطلب هذا الأسلوب إنتاج منتجات تعتمد على كثافة العمالة والموارد الطبيعية، أو على عمالة وبنية أساسية رخيصتين لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. ولكن التقدم التقني يؤدي إلى انخفاض حاد في الطلب على العمالة غير الماهرة والكثير من الموارد الطبيعية. وبينما واصلت الشركات والدول التخصص في الأسواق التي تتسم بالمنافسة الشديدة وقلة حواجز الدخول إليها، كانت عائداتها تتعرض بشكل متزايد للتآكل بسبب تدهور شروط التبادل التجاري. ولطالما واجه منتجو السلع الأولية والمنتجات الزراعية هذا التهديد، ولكنه يتزايد أيضًا في مجال تصدير المنتجات المصنعة.

2. ومن جهة أخرى، يدخل المشاركون من خلال الطريق الحديث في الاقتصاد العالمي كي يتخذوا لأنفسهم موقعًا في الحلقات العالية من سلسلة القيمة، أو ليرتقوا بأنفسهم إلى تلك الحلقات. ويتطلب هذا الأسلوب منافسة في الابتكار، والبحث والتطوير، والتقدم التقني، والتحسين المستمر في المنتجات، وكذلك تطوير القاعدة اللازمة من المهارات، والطاقات التقنية. وعلى الرغم من أن الطريق التقليدي لزيادة القدرة التنافسية المعتمدة على عاملي التكلفة والسعر ما زالت موجودة، إلاّ أن عوامل الجودة، والمرونة، والتصميم، وإقامة الشبكات قد أخذت تحل محلها وبشكل متزايد. ومع ذلك، فقد تمكن عدد قليل جدًا من الدول النامية حتى الآن من بناء قدرتها التنافسية بتلك الطريقة. وتتعرض معظم الدول النامية لضغط كبير كي تحرر سياساتها سريعًا، في وقت تعاني فيه من انخفاض مستويات التصنيع والقدرة التنافسية لديها، الأمر الذي يجعلها غير قادرة على الاستفادة من مثل هذه الخطوة ، خاصة في ظل اعتمادها بدرجة كبيرة على عائدات رسوم الواردات وتعريفاتها.

لقد أثرت هذه التطورات الاقتصادية العالمية في المنشآت الصغيرة والمتوسطة بوسائل شتى. فمن جهة، قدمت لبعض المنشآت فرصًا للتوسع والنمو؛ ومن جهة أخرى، سوف تعاني المنشآت التي ستتخلف قدرتها التنافسية عن الركب من التعرض لمنافسة ضارية في كل أنحاء العالم.

في الوقت الذي عانت فيه كثير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حتى في الدول المتقدمة، من تدهور قدرتها التنافسية، وجدت مشروعات أخرى طرقًا عززت بها فعليًا موقعها في السوق العالمية. تضمنت هذه الطرق استراتيجية الابتكار، و استراتيجية تقنية المعلومات، واستراتيجية الأسواق المحددة، وإقامة الشبكات و التجمعات الصناعية.

ففي الوقت الذي عانت فيه كثير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حتى في الدول المتقدمة، من تدهور قدرتها التنافسية، وجدت مشروعات أخرى طرقًا عززت بها فعليًا موقعها في السوق العالمية. تضمنت هذه الطرق الاستراتيجيات التالية:

1. إستراتيجية الإبتكار: يتجسد أهم مصدر للمعرفة والإبتكار في الاقتصاد العالمي الحالي في البحث والتطوير. فعلى الرغم من أن الاستثمار في المعرفة الجديدة نشاط محفوف بالمخاطر لا تستطيع أن تبرره معظم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، حتى في الدول المتقدمة؛ فإن هناك مصادر أخرى للمعرفة تستطيع الاستفادة منها بعض المنشآت الصغيرة والمتوسطة، خاصة تلك الموجودة في الدول المتقدمة. وتتضمن تلك المصادر درجة عالية من تطوير رأس المال البشري، وقوة عاملة ماهرة.
2. إستراتيجية تقنية المعلومات: يمكن أن يلعب تطبيق تقنية المعلومات الحديثة وتبنيها دورًا فعالا في خفض التكاليف. إذ تستطيع شبكة الإنترنت ومعالج البيانات أن يساعدا في التخفيف من تأثيرات وفورات الحجم والاستثمارات الضخمة في مجالات مثل تصميم المنتجات، والتسويق، والاتصالات، التي تحد من القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.
3. إستراتيجية الأسواق المحددة: يؤدي الاندفاع نحو الأسواق الكبيرة، إلى عدم حصول العديد من شرائح السوق الصغيرة على ما تستحق من انتباه. وتوفر هذه الأسواق فرصًا للمنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تمتلك مستوى ملائمًا من التقنية، إلى جانب المرونة وسرعة التحرك الضرورية لخدمة أسواق محدودة نسبيًا، ولكنها متنوعة جغرافيًا. وقد كانت هذه هي الاستراتيجية التي تبنتها المنشآت الألمانية الصغيرة والمتوسطة التي ركزت على سوق محددة محدودة توفرت لها فيها ميزة تنافسية، ثم ركزت كل مواردها في المحافظة على الريادة في هذه السوق، التي تتطلب أن يتسم الإنتاج والعمليات بمستوى عالٍ من القدرة على تكييف المنتجات حسب احتياجات الزبائن والتفاعل معهم.

4. إقامة الشبكات: تقيم الشركة هنا شبكة من العلاقات مع الشركات الأخرى الكبيرة أو الصغيرة من خلال مجموعة متنوعة من وسائل الربط الرسمية وغير الرسمية مثل التعاقد من الباطن.

5. التجمعات الصناعية: في استراتيجية تكوين التجمعات، تستفيد المنشآت من الربط مع المنشآت القريبة منها جغرافيًا. ويتيح لها ذلك جني مزايا وفورات الحجم (مثال لذلك مجالات الإنتاج والتسويق المشترك)، والاستفادة من فوائض المعرفة.

خامساً: التحديات التي تواجه تنمية المنشآت الصغيرة و المتوسطة

في غالبية الدول النامية، تظل معظم المنشآت الصغيرة والمتوسطة تعمل في أنشطة تقليدية تتسم بانخفاض الإنتاجية، وضعف الجودة، وصغر الأسواق المحلية التي تخدمها، وقلة الديناميكية التقنية، إن وجدت. كما توجد أيضا في كثير من هذه الدول شريحة واسعة من المنشآت متناهية الصغر رسمية وغير رسمية متدنية المستوى التي تعمل من أجل البقاء فحسب. وفي حين قد يثبت أن بعض هذه المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر قادرة على الاستمرار على المدى الطويل وفقا للمعايير الاقتصادية، فإن غالبيتها تواجه الانقراض في ظل تحرير الواردات، والتطور التقني المستمر، وتزايد الطلب على المنتجات الحديثة عالية الجودة.

تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة عمومًا ثلاث مجموعات من التحديات التنافسية تتمثل في: القيود المتصلة بالحجم، والخلل الذي يشوب الأسواق، وتحيز السياسات من هذا القطاع. ولكن حدة هذه التحديات تتزايد في الدول النامية عمومًا و في الدول العربية على وجه الخصوص:

تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة عمومًا ثلاث مجموعات من التحديات التنافسية تتمثل في: القيود المتصلة بالحجم، والخلل الذي يشوب الأسواق، وتحيز السياسات من هذا القطاع. ولكن حدة هذه التحديات تتزايد في الدول النامية عمومًا و في الدول العربية على وجه الخصوص.

1. التحديات المتصلة بالحجم: مثل الحجم الصغير قيد على المنشآت الصغيرة والمتوسطة حينما تكون إقتصاديات الحجم عاملا رئيسيا في أية مرحلة من مراحل سلسلة القيمة، مما يقلل من قدرتها على المنافسة. كما يعوق صغر الحجم المشروع في الأنشطة عالية المجازفة، حيث تتطور التقنية بخطى سريعة وتعتمد على استثمارات ضخمة في البحث والتطوير. وأخيرا، لقد ثبت أن إصدار شهادات تفيد الالتزام بمعايير الإنتاج والعمليات الصناعية مكلف للغاية بالنسبة للشركات الصغيرة، وبالتالي يزيد ذلك من صعوبة اندماجها في سلاسل القيمة العالمية.

2. أوجه الخلل التي تعتري السوق: إن تجزئة أسواق عناصر الإنتاج هو إحدى السمات المميزة لكثير من الدول النامية، حيث تضع المنشآت الصغيرة

والمتوسطة في موقف غير مواتٍ عندما يتعلق الأمر بالحصول على المدخلات، والائتمان، والعمالة، وأسواق التقنية والمعلومات. ويرجع السبب الاقتصادي وراء أوجه القصور تلك إلى أن الجهات المقدمة لهذه العوامل قد تجد أنه من الأسهل والأوفر إقتصاديًا التعامل مع عدد قليل من الشركات الكبيرة بدلاً من التعامل مع عدد كبير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة المتفرقة، على سبيل المثال، من حيث توافر المعلومات عن المشروع، وسهولة مراقبته، وتكلفة الرجوع إلى العميل في حالة إخفاقه مقارنة بحجم الصفقة.

وفي المحيط الحالي لاقتصاد المعرفة، يتجسد أحد التحديات المهمة بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في إيجاد التقنية الأجنبية الجديدة، وتقييمها، وشرائها، وإتقانها، وقد تكون هذه المهمة مكلفة وطويلة. وفي حالة الدول النامية، فإن المشكلة السابقة تتضاعف بسبب سوء وضع المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذي لا يمكنها من التعامل مع التغير الفني والتقني. وقد أوضحت البحوث الميدانية أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة لا تدرك حتى مدى ضعفها فنيًا وتقنيًا. إذ أن الكثير من القائمين على هذه المنشآت غير مطلعين على التقنية المنافسة في الدول الأخرى، وعلى طبيعة المهارات والتقنيات الجديدة اللازمة لمسايرة الركب، كما أنهم يفتقرون إلى التعليم والمعرفة الخاصة بتنظيم المنشآت بما يؤهلها للبحث وتحديد ما تحتاجه من تقنية أو مساعدة. وفي حين تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات المتقدمة صعوبة في مسايرة اتجاهات التقنية والأسواق الدولية، فإن هذه المشكلات تنتشر على نطاق أوسع بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية.

3. تحيز السياسات ضد المشروعات الصغيرة: تميل العديد من السياسات الحكومية، حتى تلك التي يقصد من بعضها مساندة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلى إلحاق الضرر بالمنشآت الصغيرة. وقد تتضمن هذه السياسات سياسات الاستيراد والتصدير، والضرائب وإدارتها، إضافة إلى جوانب أخرى عديدة في إطار القوانين واللوائح تزيد بشكل غير متكافئ من تكلفة المعاملات التجارية بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي تعرقل نموها أو توفر لها حوافز قوية فعليًا كي تبقى صغيرة أو غير رسمية أو كلا الأمرين معًا. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تؤدي الحوافز الضريبية التي يتم حسابها والتخطيط لها بشكل سيء إلى انتشار وحدات يقل حجمها عن الحجم الذي تجب عليه الضرائب. وعلاوة على ذلك، فقد أدت السياسات التي تقصد إنتاج منتجات صناعية معينة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى تكبيل المنافسة وتأخر في الارتقاء التقني في قطاعات معينة.

سادساً: خاتمة

تمثّل المنشآت الصغيرة والمتوسطة أكثر من 95% من منشآت القطاع الخاص في معظم الدول العربية، وتساهم في توفير أكثر من ثلاثة أرباع فرص العمل التي يوفرها هذا القطاع،

ولكن هذه المنشآت تعاني في الوقت نفسه من شحة الموارد وعدم كفاءة استخدامها بجانب أن القطاع غير الرسمي يشكّل عائقاً كبيراً أمام تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ويؤدي إلى عدم الاستفادة القصوى منها.

وبالنظر لأهمية قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، فإنه يتحتم تبني إستراتيجيات وسياسات تمكّن من تعزيز القدرة التنافسية لهذا القطاع، وذلك بالاستناد إلى فهم واقعي ودقيق لتلك المنشآت ولإمكانياتها وللقيود التي تهدد بقاءها ونموها.

المراجع العربية

حسين عبدالمطلب الأسرج، (2007)، المشروعات الصغيرة ودورها التنموي في مصر،

http://mpra.ub.uni-muenchen.de/1856/2007 ، MPRA Paper No. 1856.

وزارة التجارة الخارجية، (2003)، خلفية عامة عن المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في مصر، مارس.

ناديا عوكي، (2007)، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجمهورية العربية السورية،

http://css.escwa.org.lb/sdpd/presentations/3-4Nov07/2-7-Syria.pdf.

عبير الحاج حسن، (2007)، دور وزارة الصناعة والتجارة في زيادة تنافسية الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الأردن، http://css.escwa.org.lb/sdpd/presentations/3-4Nov07/2-3-Jordan.pdf.

وزارة المالية ، 2004، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر: إطار سياسي عام وخطة عمل، مصر.

المراجع الانجليزية

Enhancing the Competitiveness of SME's in The Global Economy: Strategies and Policies. Workshop, Enhancing The Competitiveness of SME's through innovation. Conference for Ministers responsible for SME's and Industry Ministers. 2000. Bologna: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

Lall, S. 2000, Strengthening SME's for International competitiveness. Working Paper No.44. Cairo: The Egyptian Center for Economic Studies (ECES).

قائمة إصدارات ((جسر التنمية))

العنوان	المؤلف	رقم العدد
مفهوم التنمية	د. محمد عدنان وديع	الاول
مؤشرات التنمية	د. محمد عدنان وديع	الثاني
السياسات الصناعية	د. احمد الكواز	الثالث
الفقر: مؤشرات القياس والسياسات	د. علي عبدالقادر علي	الرابع
الموارد الطبيعية واقتصادات نفاذها	أ. صالح العصفور	الخامس
استهداف التضخم والسياسة النقدية	د. ناجي التوني	السادس
طرق المعاينة	أ. حسن الحاج	السابع
مؤشرات الارقام القياسية	د. مصطفى بابكر	الثامن
تنمية المشاريع الصغيرة	أ. حسّان خضر	التاسع
جداول المخلات المخرجات	د. أحمد الكواز	العاشر
نظام الحسابات القومية	د. احمد الكواز	الحادي عشر
إدارة المشاريع	أ. جمال حامد	الثاني عشر
الاصلاح الضريبي	د. ناجي التوني	الثالث عشر
أساليب التنبؤ	أ. جمال حامد	الرابع عشر
الادوات المالية	د. رياض دهال	الخامس عشر
مؤشرات سوق العمل	أ. حسن الحاج	السادس عشر
الإصلاح المصرفي	د. ناجي التوني	السابع عشر
خصخصة البنى التحتية	أ. حسّان خضر	الثامن عشر
الارقام القياسية	أ. صالح العصفور	التاسع عشر
التحليل الكمي	أ. جمال حامد	العشرون
السياسات الزراعية	أ. صالح العصفور	الواحد والعشرون
اقتصاديات الصحة	د. علي عبدالقادر علي	الثاني والعشرون
سياسات أسعار الصرف	د. بلقاسم العباس	الثالث والعشرون
القدرة التنافسية وقياسها	د. محمد عدنان وديع	الرابع والعشرون
السياسات البيئية	د. مصطفى بابكر	الخامس والعشرون
اقتصاديات البيئة	أ. حسن الحاج	السادس والعشرون
تحليل الاسواق المالية	أ. حسّان خضر	السابع والعشرون
سياسات التنظيم والمنافسة	د. مصطفى بابكر	الثامن والعشرون
الازمات المالية	د. ناجي التوني	التاسع والعشرون
إدارة الديون الخارجية	د. بلقاسم العباس	الثلاثون
التصحيح الهيكلي	د. بلقاسم العباس	الواحد والثلاثون
نظم البناء والتشغيل والتحويل B.O.T	د. امل البشبيشي	الثاني والثلاثون
الاستثمار الاجنبي المباشر: تعاريف	أ. حسّان خضر	الثالث والثلاثون
محددات الاستثمار الاجنبي المباشر	د. علي عبدالقادر علي	الرابع والثلاثون
نمذجة التوازن العام	د. مصطفى بابكر	الخامس الثلاثون
النظام الجديد للتجارة العالمية	د. أحمد الكواز	السادس الثلاثون
منظمة التجارة العالمية: إنشاؤها وآلية عملها	د. عادل محمد خليل	السابع والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: أهم الإتفاقيات	د. عادل محمد خليل	الثامن والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: آفاق المستقبل	د. عادل محمد خليل	التاسع والثلاثون
النمذجة الإقتصادية الكلية	د. بلقاسم العباس	الاربعون
تقييم المشروعات الصناعية	د. احمد الكواز	الواحد الاربعون
مؤسسات والتنمية	د. عماد الامام	الثاني الإربعون
التقييم البيئي للمشاريع	أ. صالح العصفور	الثالث الإربعون
مؤشرات الجدارة الإئتمانية	د. ناجي التوني	الرابع الاربعون

الدمج المصرفي	أ. حسّان خضر	الخامس الأربعون
اتخاذ القرارات	أ. جمال حامد	السادس الاربعون
الإرتباط والانحدار البسيط	أ. صالح العصفور	السابع الإربعون
ادوات المصرف الإسلامي	ا. حسن الحاج	الثامن الإربعون
البيئة والتجارة والتنافسية	د. مصطفى بابكر	التاسع الاربعون
الاساليب الحديثة لتنمية الصادرات	د. مصطفى بابكر	الخمسون
الاقتصاد القياسي	د. بلقاسم العباس	الواحد والخمسون
التصنيف التجاري	أ. حسّان خضر	الثاني والخمسون
أساليب التفاوض التجاري الدولي	أ. صالح العصفور	الثالث والخمسون
مصفوفة الحسابات الاجتماعية وبعض استخداماتها	د. أحمد الكواز	الرابع والخمسون
منظمة التجارة العالمية: من الدوحة إلى هونج كونج	د. أحمد طلفاح	الخامس والخمسون
تحليل الاداء التنموي	د. علي عبد القادر علي	السادس والخمسون
أسواق النفط العالمية	أ. حسّان خضر	السابع والخمسون
تحليل البطالة	د. بلقاسم العباس	الثامن والخمسون
المحاسبة القومية الخضراء	د. احمد الكواز	التاسع والخمسون
مؤشرات قياس المؤسسات	د. علي عبدالقادر علي	الستون
الإنتاجية وقياسها	د. مصطفى بابكر	الواحد والستون
نوعية المؤسسات والاداء التنموي	د. علي عبدالقادر علي	الثاني والستون
عجز الموازنة: المشكلات والحلول	د. حسن الحاج	الثالث والستون
تقييم برامج الإصلاح الاقتصادي	د. علي عبد القادر علي	الرابع والستون
حساب فجوة الاهداف الإنمائية للألفية	د. رياض بن جليلي	الخامس والستون
مؤشرات قياس عدم العدالة في توزيع الإنفاق الاستهلاكي	د. علي عبدالقادر علي	السادس والستون
اقتصاديات الاستثمار: النظريات والمحددات	أ. عادل عبدالعظيم	السابع والستون
اقتصاديات التعليم	د. عدنان وديع	الثامن والستون
اخفاق آلية الاسواق وتدخل الدولة	د. أحمد الكواز	التاسع والستون
مؤشرات قياس الفساد الإداري	د. علي عبدالقادر علي	السبعون
السياسات التنموية	د. احمد الكواز	الواحد والسبعون
تمكين المرأة: المؤشرات والأبعاد التنموية	د. رياض بن جليلي	الثاني والسبعون
التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي	د. احمد الكواز	الثالث والسبعون
قياس التحوّل الهيكلي	أ. ربيع نصر	الرابع والسبعون
المؤشرات المركبة	د. بلقاسم العباس	الخامس والسبعون
التطورات الحديثة في الفكر الاقتصادي التنموي	د. علي عبدالقادر علي	السادس والسبعون
برامج الإصلاح المؤسسي	د. رياض بن جليلي	السابع والسبعون
المساعدات الخارجية من أجل التنمية	د. بلقاسم العباس	الثامن والسبعون
قياس معدلات العائد على التعليم	د. علي عبدالقادر علي	التاسع والسبعون
خصائص أسواق الاسهم العربية	د.ابراهيم أونور	الثمانون
التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الاقليمي	د.أحمد الكواز	الواحد والثمانون
النمو الاقتصادي المحابي للفقراء	د.علي عبدالقادر علي	الثاني والثمانون
سياسات تطوير القدرة التنافسية	د. رياض بن جليلي	الثالث والثمانون
عرض العمل والسياسات الاقتصادية	د. وشاح رزاق	الرابع والثمانون
دور القطاع التمويلي في التنمية	د. وليد عبد مولاه	الخامس والثمانون
تطور أسواق المال والتنمية	د. إبراهيم أونور	السادس والثمانون
بطالة الشباب	د. وليد عبد مولاه	السابع والثمانون

الاستثمارات البينية العربية	د. بلقاسم العباس	الثامن والثمانون
فعالية أسواق الاسهم العربية	د. إبراهيم إونور	التاسع والثمانون
المسئولية الاجتماعية للشركات	د. حسين الاسرج	التسعون
البنية الجزئية لاسواق الاوراق المالية	د. وليد عبد مولاه	الواحد والتسعون
مناطق التجارة الحرة	د. احمد الكواز	الثاني والتسعون
تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة: الخصائص والتحديات	**د. رياض بن جليلي**	**الثالث والتسعون**

العدد المقبل

تذبذب أسواق الأوراق المالية	**د. إبراهيم أونور**	**الرابع والتسعون**

للاطلاع على الأعداد السابقة يمكنكم الرجوع إلى العنوان الإلكتروني التالي:

http://www.arab-api.org/develop_1.htm





المعهـد العربي للتخطيـط بالكويـت

P.O.Box : 5834 Safat 13059 State of Kuwait
Tel : (965) 24843130 - 24844061 - 24848754
Fax : 24842935

ص.ب : 5834 الصفاة 13059 - دولة الكويت
هاتف : 24848754 - 24844061 - 24843130 - (965)
فاكس : 24842935

E-mail : api@api.org.kw
web site : http //www.arab-api.org